

Authentizität

Der geheime Erfolgsgenerator

Zum Thema

Das Wort Authentizität stammt ursprünglich aus dem Griechischen und bedeutet Glaubwürdigkeit.

Bei authentischen Personen wirkt die gesamte Erscheinung echt: die rationalen und emotionalen, verbalen und nonverbalen, sichtbaren und unsichtbaren Signale stimmen überein. Keinen Moment lang entsteht der Eindruck, jemand anderes sein zu wollen. Ein sachverständiger Mensch vermittelt sein Anliegen am erfolgreichsten, sobald er dieses echt, also frei und damit authentisch, präsentiert.

Zielpublikum

Führungskräfte aller Ebenen, Projektleiter, Spezialisten, Einkäufer und Verkäufer, die überzeugender, selbstsicherer und bestimmter wirken und auftreten wollen.

Ihr Nutzen

Echtheit, Stimmigkeit, Wahrhaftigkeit und Unverformtheit geben einer Person ihr Charisma. Sie vermögen andere zu führen, zu überzeugen, für gemeinsame Ziele zu gewinnen. Eine wesentliche Voraussetzung hierfür jedoch sind flexibles Reaktionsvermögen in komplexen Situationen, Glaubwürdigkeit und damit Authentizität.

Nutzen für Ihr Unternehmen

- Durch Authentizität sollen das Klima und die Unternehmenskultur positiv beeinflusst werden. Sie sind die Voraussetzung zur Nutzung von Synergien in Teams und Unternehmen.
- Authentizität ist der Weg der die Absicht, das Sagen und das Tun vereinigt. Authentischen Führungskräften und Projektleitern gelingt es die Mitarbeitenden zu überzeugen, so dass diese sich engagieren und zu überdurchschnittlichen Leistungen bereit sind.
- Ein authentisches Auftreten gegenüber Kunden und Geschäftspartnern erzeugt Vertrauen und Glaubwürdigkeit. Dies führt in der Folge auch zu einer positiven Einstellung gegenüber dem angebotenen Produkt oder der angebotenen Dienstleistung.

Inhalte

- Authentizität als persönliche Quelle der Kraft und Kreativität entdecken, verstehen und nutzen
- Authentisches Sein als Handlungsgrundlage
- Wahrnehmung und Abgleichung von Selbst- und Fremdbild
- Erweiterung der gewohnten Denkmuster durch flexibles Denken und Handeln
- Verstärkung der persönlichen Wirkung in Gesprächen, Verhandlungen, Präsentationen und Konfliktsituationen
- Analyse des eigenen Wertesystems
- Entlernen negativer Verhaltensmuster im Arbeitsalltag
- Analyse und Erweiterung der gewohnten Stimm- und Körpersignale

Methoden

- Praxisbezogene Übungen
- Selbsteinschätzungstests
- Einzelcoachings
- Gruppenarbeit
- Rollenspiele und themenorientierte Improvisation
- Simulationen realer Situationen
- Konstruktive Videoanalyse

Konkrete Fälle aus der Praxis der Teilnehmenden nehmen einen wichtigen Raum ein.

Trainer

Judith von Radetzky
André Baer

Administratives

Daten
nach Absprache

Dauer
nach Absprache

Teilnehmerzahl
max. 12 Personen

Unterlagen
TeilnehmerInnen erhalten schriftliche Unterlagen.

Seminarpreis
auf Anfrage